
ストーリーライティング × シナリオ構築

実績0からのnote販売

教科書



完全
公開

✓ 売れるnoteの共通点

✓ 試行回数 × 成功確率 = 期待値

✓ noteのストーリー設計と脚本づくり

総文字数 約10,000字以上

フリスクです。(詳しい活動理念は[こちら](#))

祖父は借金が原因で首吊り自殺、
父は中卒のパチンコ狂い。

愛想尽きた母親は、弟のサッカーのコーチ
(髪だけ小野伸二に似てる) と不倫。

僕の大学の奨学金約200万円を勝手に
使われて不倫代に溶けました。

※嘘みたいですが実話です

そんな田舎の家庭で生まれた僕は

- ・ 内向型&陰キャ&コミュ障
- ・ 手取り15万円の元スーツ店員
- ・ 自己肯定感ゼロ

顔面偏差値は3でナスみたいな顔してます。

元々ノウハウコレクターで永遠に
行動できない完璧主義。

たった500字のブログ書くのに
半日かかり、支離滅裂で何を
書いてあるか分からない文章。

そんな状態でしたが、

- ・ 年商1億円スクールの講師
(生徒は月収7桁超えが多数)
- ・ note累計800部突破
- ・ SNSで月間100リスト以上獲得
- ・ 文章でリスト単価3万超えの仕組みを構築

とここまで成長できました。



note 44 4月29日
note 記事が購入されました！
さんがあな… ☆

note 100 4月29日
note 記事が購入されました！
… ☆

note 100 4月27日
note 記事が購入されました！
さんがあなたの記事を… ☆





▼五次元への入口

AMSTERDAM
WHERE REAL REGONIZE RI

HASHISH

NEPAL
INDICA DOMINANT / THC 20%
EFFECT: RELAXED / DAZED
USE: CHILL MODE / HANGOVERS
0,5G - 350 / 1G - 600 / 5G - 2500

"MAROCCO"
SATIVA DOMINANT / THC 22%
EFFECT: IN-THE-ZONE / HAPPY
USE: CREATING WARM MEMORIES
0,5G - 400 / 1G - 750 / 5G - 3500

ISOLATOR
"WAIKIKI QUEEN"
SATIVA DOMINANT / THC 48%
EFFECT: FLY SUPER HIGH
USE: WHEN YOU DESERVE IT!
5G - 600 / 1G - 1200 / 5G - 5000

EXTRACTS

LIVE REISIN "WAX"
SATIVA 100% / THC 93%
EFFECT: HEAVENLY EUPHORIC
USE: BUCKET LIST / PRO-SMOKING
! NOT FOR BEGINNERS!
0,5G - 1000 / 1G - 1500 / 5G - 7000
10G - 12000

KIEF
TROPICANA HAZE / THC 30%
EFFECT: RELAXED / HAPPY
USE: HOLIDAYS / BORED
0,5G - 400 / 1G - 700 / 5G - 3200

MOON ROCK
HYBRID 100% / THC 35%
EFFECT: SPACED THE F* OUT!
USE: WHEN MARS IS CALLING
1 ROCK - 1000 / 5 ROCKS - 4000

BROWNIE
INDICA DOMINANT / THC 22%
EFFECT: CHILLED OUT / BODY HIGH
USE: WHEN IN AMAZING PHUK
1 CAKE (400MG) - 600

GREEN THUND
SATIVA DOMINANT / T
EFFECT: LONG HA
USE: WEEDY DAYS
1 CAKE (500M

Only sold to people > 20 years / No pregnancy / No Breastfeeding Women

▼生徒さんの成果実績など (一部)



23:31
本日の問い合わせ、1年150万で成約しました。
最高月収更新です。
ペルソナに近いお客さんを引き寄せられたのが成功要因でした。
これで1年成約は、3人目です。
やはり のコンセプトメイキングは素晴らしいです。
この勢いによって、まだまだ飛躍していきます。

9:37
1年60万で延長成約しました。
そして今月最高月収更新で、211万となりました。
先日1年間のコンサルを終えた方です。
昨日1年のコンサル受講後の対談動画を撮り終えてから話していく中で、
「やっぱり さんのもとで、もっと勉強させてもらいたいです！」
とのお言葉をいただき、延長をご決断いただきました。
金銭的な事情も踏まえてサービス内容をカスタマイズし、60万でのご継続です。

17:53
【ご報告】
1年50万円のコースで成約、入金まで完了しましたー！！
に入ってから3ヶ月半でゼロイチ達成です！
のおかげで達成できました！
本当にありがとうございます🙏🌟
全くダメだった期間が長かったので、ついにやったぞお！という感じです🔥
さらに、初めてのお客さんがペルソナと真ん中ですごく嬉しいです！
全力でサポートしていきたいと思えます！！

22:13
さきほど、半年20万のコンサルが取れましたー！！！！🙏🌟
「自己投資もして売行動しているけどなかなか稼げない」っていうペルソナどんぴしゃのお客さまで、個人的にも仲良くお話ししていた方に申し込んでいただいたため、今後の半年が今からすごく楽しみです🙏🌟
指南いただき、ほんとにありがとうございました！！><
私も、彼女にとってみなさんのような存在になれるよう、もっと精進していきます。
取り急ぎご報告でした。
みなさんの成果報告ラッシュに便乗できてよかったです🙏🌟

鉛筆
昨日に引き続き成約しました！
半年50万です！
明日も問い合わせ入ってるので勢いに乗っていきたいと思います！

1年100、半年50、半年60、の3件ですね！
3日連続成約してますw

15:29
😎
お疲れ様です。
半年44万円でコンサルが成約しました。

22:41

お疲れ様です！
半年60万円で成約しました！
 の企画から来てくれた方でした！

グループ

...

半年85万で成約しました！
 6月後半に新キラーページ、新LPをリリースしてからの第1号のお客さんです。

ヤシの木

皆様こんばんは！
 成果報告です。

1年100万のバックが売れました！

以前も0→1報告をしましたが、あれはご紹介で、その後のコンサルは全てそうでした。

今回、初の完全自力での0→1となります！

0:06

半年110万円で成約しました😊
 恋愛も教えつつ、情報発信もやっていくという感じですね。
 いずれは情報発信を教えて行きたいとも思っていたので、ガッツリビジネスコンサルも頑張りますー！

...

半年90万リピート成約しました！
 卒業した長期講習生が、もう一度レベルアップしたいということで、お申込みいただきました。
 これで、今月の売上は175万です。
 今年300万目指して、引き続き頑張ります！

20:25

7/30(土)

はい😊

ご報告です。今日もアポがあって、半年21万円で成約になりました。コンセプト設計の企画参加後に成約とれてモニター契約していた方の継続契約です👏

今月の売上は93万円でした。ジワジワと伸びているのを感じます。

でも、いまアポが安定して取れる導線がないのでライティングが大きな課題と感じます。引き続きよろしく願いします。

18:46

おおー！！いいですね！w

さんが丁寧に指導されたからこそ継続契約になったんだと思います！！

りさと

受講実績

フリスク

インスタで

1ヶ月で59万円の売上

ムーミン

受講実績

フリスク

総売上200万円

商品販売数“374件”

のり

受講実績

フリスク

ブログで

月収100万円

ともはる

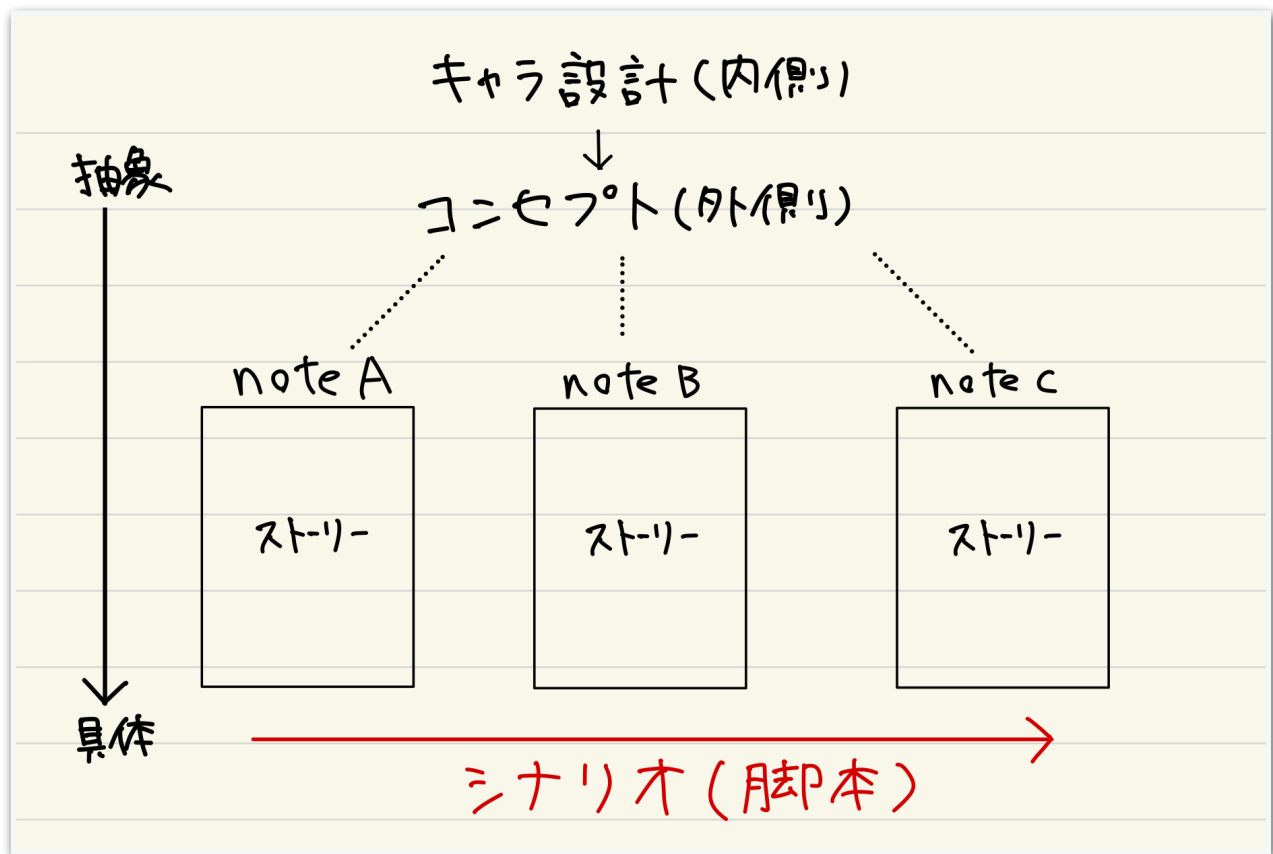
受講実績

フリスク

205リスト増加

毎月10件アポ獲得

今回のPDFの内容を1枚にまとめようと思います。



【目次】

シナリオ構築の前提について	9
シナリオを描く = 成功確率が上がる	21
note単体の物語と脚本について	29
3日で239部販売した3ステップ	34
「誰が言うか？」を生むキャラクター設計	44
まとめ	53
重要なお知らせ	57
【48時間限定】 有料講座の一部を特別配布します	64

シナリオ構築の前提について

「note書いても売れない」

「全然反応がない」

っていう人多いと思うんですけど
僕も最初そうでした。

毎日投稿して有益な
発信してるのに全然読まれない。

でもある日気づいたんですよ。

noteめっちゃ売ってる人とかって、

別に誰もが知らないような
秘匿性の高い情報とか
有益ノウハウを公開してるわけじゃないって。

じゃあ何が違うんだらうって
考えたときに、

『シナリオ』がない
ってことが問題でした。

これが足りなかったです。

シナリオってなにかっていうと、

情報発信の一連の流れを 物語として描くこと

みたいな感じです。

ややこしいですが、
これストーリーとはちょっと違います。

ストーリーが
物語の中身だとしたら、

シナリオは全体を設計する
“脚本” みたいなもんです。

ストーリーより一つ次元が上がったもの
(視座が高い) がシナリオだと
思っていただけなんです。

ハリー・ポッターで例えると
分かりやすいかもです。

僕ハリー・ポッターあんまり
詳しくないのであれですが、

シリーズ合計5作品以上？
あると思います。

ハリー・ポッターと賢者の石とか
アズカバンの囚人とか
いろいろあると思いますが、

こういう複数の作品がつながって
1つのストーリーになってますよね。

「どうやって全体の物語を描こうか？」

みたいに最初から脚本を
考えるのがシナリオって感じです。

(完璧に理解できなくていいので
感覚的にわかればOKです)

で、noteが売れない人って
シナリオを構築せずにただ
作品を出してるだけです。

単体のnoteをただ公開するだけ。
流れも文脈もない。

「なんでこのタイミングで出すの？」
「そもそもなんで自分が語るの？」
「前提の背景は？」

みたいなコンテキスト (文脈)
が全くないんですよ。

だからnoteに付加価値がつかずに
売れなくなるっていう。

僕も昔、

- ・ SNSで毎日投稿する
- ・ たくさん価値提供する
- ・ 無料記事をいっぱい更新する

っていうことをコツコツやってたら
売れると思ってたんですよ。

最初は実績とかなかったんで、

- ・ ブログ記事の書き方
- ・ フォロワーの増やし方
- ・ 情報発信のマネタイズの種類

とか発信してました。

でも全然売れなかったです。

ターゲットも曖昧で、

「副業に興味ある人たち」

「SNSで稼ぎたい人」

みたいにふわっとしてましたね。

そこから『シナリオ』の概念を
理解して実践した結果、

noteをリピート購入されたりとか
そこから高単価のバックエンドも
安定的に売れたりとか、

講座』～...	9,800円	返信する	返信する	3,980円	返信する	4,980円	返信する
			返信する	3,980円	返信する	4,980円	返信する
講座』～...	9,800円	返信する	返信する	3,980円	返信する	4,980円	返信する
			返信する	3,980円	返信する	4,980円	返信する
講座』～...	9,800円	返信する	返信する	3,980円	返信する	4,980円	返信する
			返信する	3,980円	返信する	4,980円	返信する
講座』～...	9,800円	返信済み	返信する	3,480円	返信する	4,980円	返信する

note 50

note

記事が購入されました！



note 6

note

記事が高評価されました！

さんが高評価しました。さんを

note 100

note

記事が購入されました！

さんがあなたの記事を

「フリスクさんってコンサル
やられているのでしょうか？」

と“逆オファー”も定期的に
来るようになりました。

教わったことを実践していき
たいと思います！
漠然としていたものが話を聞
いていただいたことで明確にな
ってきた感覚があって、それをど
んどん言語化していきたいと思
います！
ちなみになんですが、コンサル
は今応募されてるんでしょう
か？

17:51

とんでもないです！今後ともよろ
しくお願いいたします！

12:14

フリスクさんは、マンツーマンコ
ンサルなどはやっていないです
か？

20:30



突然すみません。
フリスクさんは個人コンサルな
どはやってらっしゃらないです
か？

07:57

売上もそうですが、

「こんな自分でもやればできる」

「もっとチャレンジしてみたい」

って自信が付いたというか
希望や可能性を見出だせたのが
僕の中では大きいです。

やりたい事もなく毎日が退屈で
「自分は何をやっても無理」
って自己肯定感がめっちゃ低かったですし、

特別なスキルも能力もない、
手取り15万の凡人会社員だったので余計に。

だからこそ、

購入者の方や読者さんから
感謝のメッセージとか報告とか
来たときが一番やりがいを感じます。

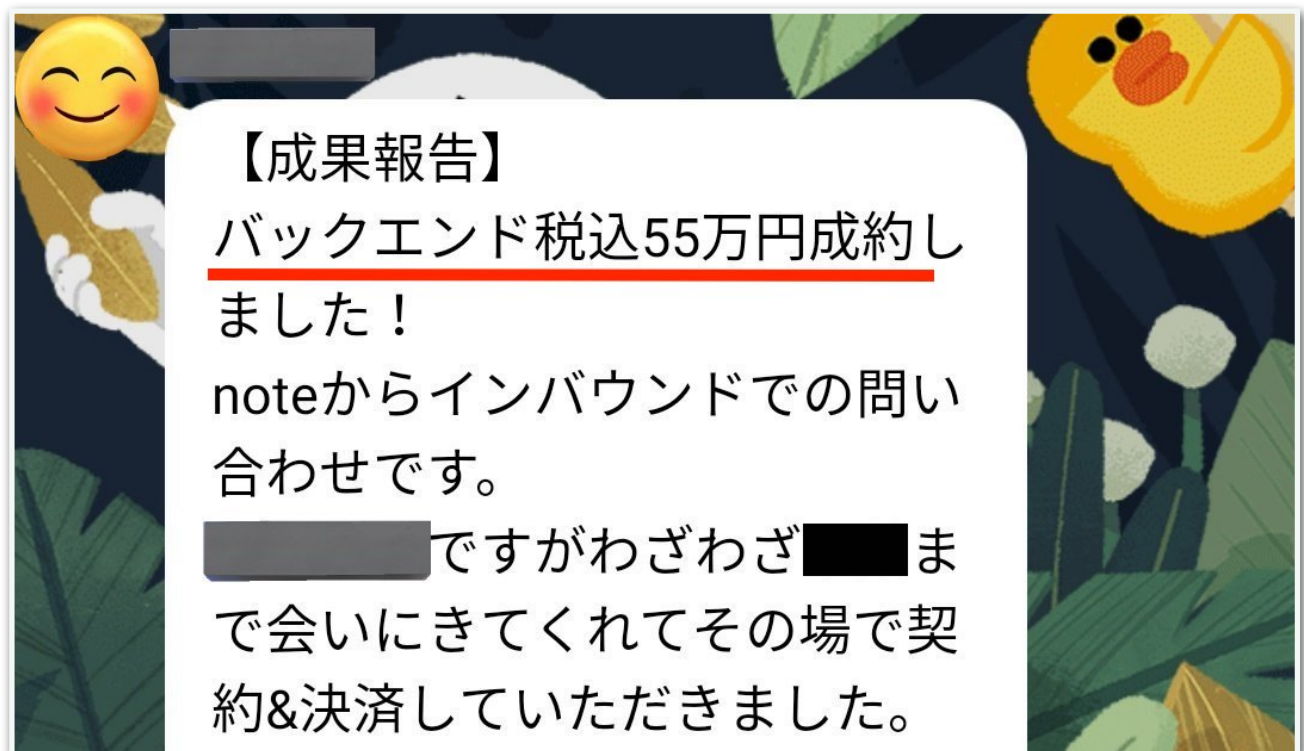
僕だけでなく、

- ・シナリオ構築からの仕組み化
- ・ストーリーを使った販売導線

とかを教えた生徒さんも
結果出るようになりました。

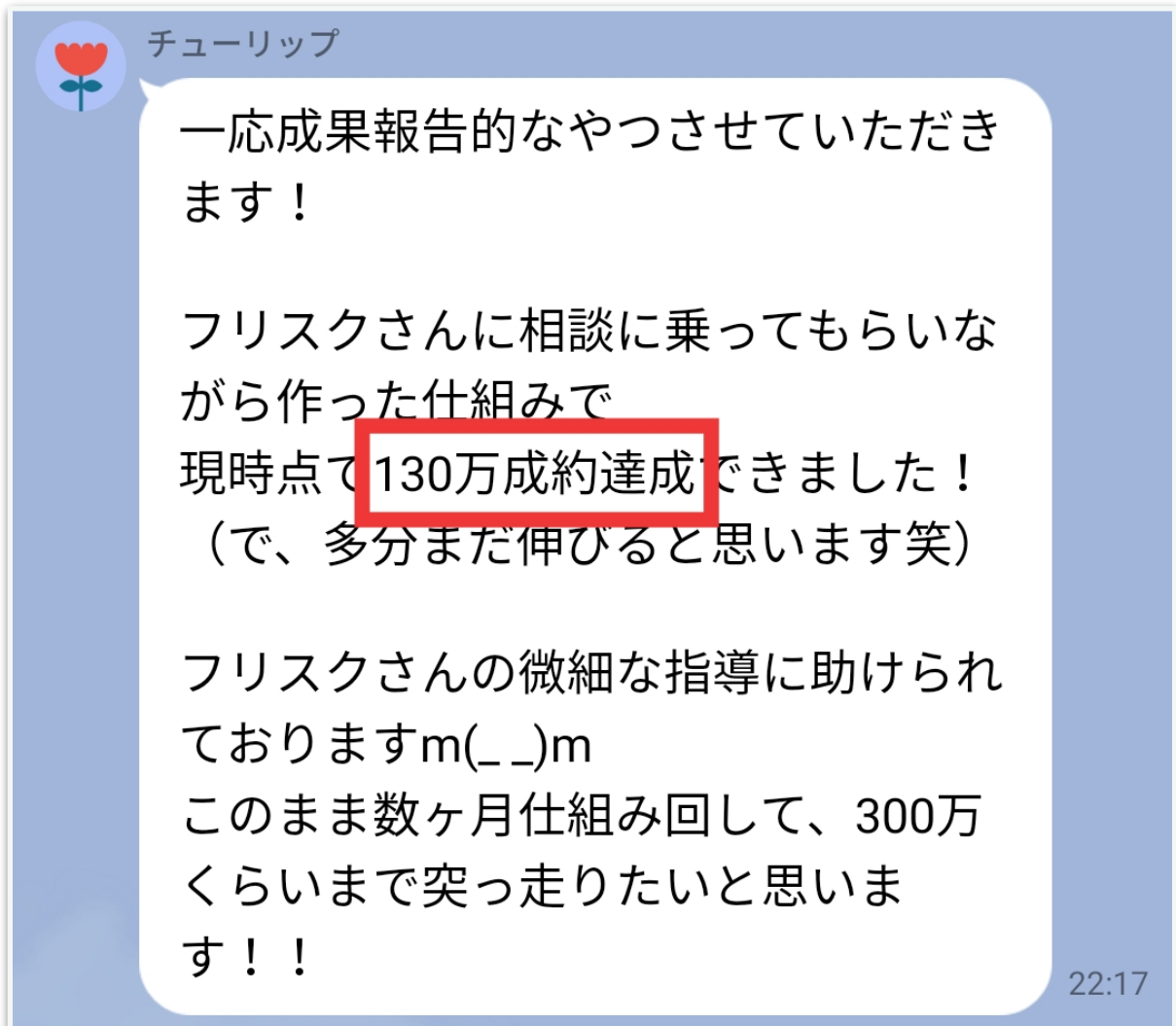
▼動画編集ジャンルの方

- ①無料note (ストーリー記事) を公開
- ②教材＋サポートへの申し込みあり
- ③55万円のバックエンド販売



▼コーチングジャンルの方

- ①X→メルマガ登録
- ②5通ほどステップメール組む
- ③130万円のバックエンド販売



▼話し方講座 (コミュニケーション系)

- ①ストアカ&こくちーズでフロント講座開催
- ②購入者LINEを獲得
- ③55万売上+サブスク約13万円

- リスト数39件 ※こくちーズ+ストアカ、公式LINE リスト獲得
- 公式LINE問い合わせ9名
- フロント講座開催数24組(こくちーズ16件 | ストアカ1件)
- 個別相談件数5件
- 成約件数2件
- 新規売上 550,000円
- サブスク売上 137,500円(会員9名)
- 総計 687,500円

▼健康/ダイエットジャンル

- ①XからLINE登録
- ②ストーリーコンテンツ (PDF) を配布
- ③70万円のサービス成約

こんばんは🌃先程アポがあったんですが、年間70万で成約が取れました。私にとっては新境地です…ひえー😇やはりフリスクさんとお話すると結果が出るようで、ご報告致します！

23:02

(すべて載せきれないのでほんの一部です)

シナリオを描く = 成功確率が上がる.

なぜnoteとかコンテンツ販売をするときに
シナリオ (全体の脚本) が必要なのか？

それはnoteが売れる
確率 (期待値) を上げるためです。

多くの人はnoteを公開して
反応がなかったらセンスないとか
能力低いとか考えちゃうんですけど

実際は
『成功確率が低いまま出してるだけ』
です。

「とりあえず出してみるか」

って感覚で出すnoteの
成功確率は10%かもしれないです。

でもシナリオを設計した
noteは成功確率30～50%を狙えたりします。

だから同じ回数、noteを出しても
成果が3～5倍変わるんですよ。

マッチングアプリで例えると
分かりやすいかもです。

最初は30人とデートしたら
3人と付き合える状態 (成功確率10%)
だったのが、

プロフィールとかメッセージの
やり取りを改善して、

30人デートしたら
9人付き合える状態(成功確率30%)
になる。

みたいな感じです。

「1人とデートすれば付き合える可能性が○%」

っていう数値を上げていくっていう考え方が
『期待値を高める』ってことです。

有料noteを10回出すとして、

7作品が反応よくて多く売れる。

→期待値が高い状態

2作品しか売れない。

→期待値が低い状態

みたいな感じです。

野球でいうと、

打率を上げていく = 期待値を高める

っていうイメージです。

Noteを出して、売れたか滑ったかで
一喜一憂する人が多いですが
(昔の僕もそうでしたが)

それはギャンブルと一緒にです。

**コンテンツ販売は運任せだと
自分の中で再現性 (期待値) は
上がっていきません。**

だから売上も安定しないんですよ。

そうじゃなくて
『売れる確率を上げていく』
っていう視点を持つことの方が遥かに大事です。

交通事故的にたまたま売れたとしても、
「なんで売れたのか？」
が言語化できなかつたら

“狙って売る” はできるわけじゃないです。

そのために必要なのが
シナリオ構築力です。

noteに限らず、

- ・コンテンツ販売
- ・オンラインスクールや講座
- ・コミュニティ運営
- ・個別コンサルティング

とかで長期的かつ安定的に
結果を出し続けてる
人っていうのは、

「何を書くか」
「どう売るか」

とか以前に、

「どういうシナリオを描いているか」

っていうのを超絶考えてます。

映画撮る前に脚本とかしっかり
準備して考えるみたいな。

将棋でいうと、

『3手、5手先まで見据えた上で次の一手を打つ』
みたいな感じです。

シナリオの具体例をもっと言います。

例えばですが、

①「フォロワーを増やすための5ステップ」
という無料noteを公開

②詳しく知りたい人のために
「フォロワーを増やした方法」
を100円noteで販売

③100円noteを売った経験をもとに
「初めてnoteを売るまでにやった7つのこと」
という1,000円noteを販売

④ここまででXとnoteを使った
販売実績があるので、その次は
「X運用×有料noteを販売する完全マニュアル」
みたいなnoteを3,000円で販売する

…っていうのを 何ヶ月も前から
“事前に”考えておくっていう。

こういう感じで、
一連の流れや戦略を事前に考えるのが
『シナリオ構築』 っていうイメージです。

最初から①～④までの流れを
ざっくり決めておくっていう。

これがシナリオです。

上記は『X運用xnote販売』を
例にしましたが、シナリオ構築は

- ・ 企画
- ・ メルマガ
- ・ 有料教材
- ・ プロモーション

とか、情報発信すべてに言えることです。

ほんの一例ですが、

<例>

- ①Xでアカウント添削企画をやる
- ②反応良かったです、こんな感想もらいました
- ③需要あったので、LINE読者限定で
個別のアカウント添削を5,000円で実施します
- ④添削企画で意識したことやアカウント診断
したときに伝えたことをnoteにまとめました

…とかもシナリオですね。

こうやって文脈を作って流れを生むことで、

**SNSで注目を集めたりインプが増えて
商品が売れやすくなるんですよ。**

だから一連のシナリオを描くことで、
売れる確率が上がる。

つまり『期待値が高くなる』
っていうことに繋がるわけです。

note単体の物語と脚本について

情報発信全体のシナリオを
描くだけだとまだ不十分です。

noteを売るとき、リピート販売に
繋げるときにもシナリオ (脚本) を
構築する必要があります。

具体的にどんな要素が必要かって言うと、

- ・ 誰に
- ・ なぜ自分が
- ・ 何を届けるか

これです。

もっと詳細に言うとうこうです。

1, Who (誰に)

→ **どんな悩みや痛み、願望を持つ人か**

2, Why (なぜ自分が)

→ **背景、ストーリー**

3, What (何を提供するのか)

→ **理想の未来、ベネフィット、解決方法**

この3つの要素を含めることで
noteの売上は3～5倍増えます。

で、この3つの中でも特に
『Why』が重要です。

なぜっていうと、Whyがないと
ただのHow-to記事になります。

「〇〇する方法」

「〇〇のコツ」

「〇〇で稼ぐ手順」

こういうノウハウって
AI使えば5秒で出てきます。

誰が書いても一緒なわけです。

だから情報、ノウハウ自体で
勝負したら駄目です。

- ・こんな失敗、経験をしてこんな悩みがあった
- ・誰にも言えないコンプレックスあるけど解消したい
- ・だからこういう人に対して
- ・こんな理想の状態になれるように
- ・こういう内容を届けたい

…っていうストーリーは自分にしか
語れないですね。

自分の物語で最強に 差別化できるわけです。

こういうのが
『Whyを共有する』 ということです。

ONE PIECEで例えると、
ルフィって「海賊王になる」
っていう目標があるじゃないですか。

でもなんで海賊王になりたいのかって、

- ・ シャンクスとの約束があって、
- ・ 自由に生きたいっていう想いがあって、
- ・ 仲間と一緒に冒険したいっていう夢がある。



こういう背景、理由(Why)があるから
読者はルフィを応援したくなるみたいなの。

noteとかコンテンツ販売もまったく同じです。

「〇〇で稼ぐ方法を教えます」

じゃなくて、

「僕がこんな経験をしてこんな気づきを得たから、
あなたにこんな未来を手に入れてもらいたい」

っていうストーリーを語ることで
付加価値が生まれるんですよ。

だから商品が売れやすくなるっていう。

3日で239部販売した3ステップ

僕がnoteを3日で239部売ったときも
きちんとシナリオを設計しました。

別に魔法みたいなテクニックを
使ったわけじゃないです。

販売までの全体の流れとしては
大きく分けて以下の3ステップです。

- 1, なぜ情報発信をやってるのか(why)
- 2, 誰に届けたいか(who)
- 3, どんな未来を提示するのか(what)

この流れでwho、why、whatを共有して、

「じゃあその具体的な
解決方法として有料noteを出します」

っていうシナリオです。

「自分と似てるかも」
「境遇とか背景が一緒だ」
「その未来に自分も行きたい」

って共感してもらって
信頼関係を構築する。

過去→現状→未来っていう構造です。

こうすることで、

- ・ 僕が情報発信する理由はなんなのか？
- ・ なぜこのnoteを売なのか？
- ・ なぜその人達に届けたいのか？
- ・ なぜその未来を提供したいと思ったの？

とか伝わるし全部説明がつきます。

だから

**説得力が上がって
読者は納得して購入するわけです。**

もう少し具体的に言うとうこうです。

1, なぜ情報発信をやってるのか(why)

→無料note

2, 誰に届けたいか(who)

→無料note

3, どんな未来を提示するのか(what)

→有料note

という感じで、『noteA→B→C』
と物語にしていくイメージです。

だからなんの文脈もシナリオもない
単発勝負だと売れないんですよ。

1万円→5万円→10万円と
収益を伸ばしていきながら
全体のストーリーを描く必要があるんです。

スパイダーマンとかスター・ウォーズの映画って
1本1本の作品にストーリーがあるし、

作品A→B→Cと、全体が1つの物語
(シリーズ構成) になってますがあれと一緒にです。



一つ一つの映画は単体でおもしろいし、
すべての作品が大きなストーリーになってるから
他の作品も気になって見たくなるっていう。

noteもそうやって全体の物語を
初めから描くことで、

**別のnoteが読まれたり
リピート購入されるんですよ。**

一番最悪なのが、

「FXで稼ぐための自動売買ツール5選！」

「営業の全体像と即アポ取得テンプレート集」

「Webライターの案件獲得と単価交渉のコツ大全」

みたいにジャンルが
バラバラで統一されてない人です。

コンセプトが見えなくて、

- ・ 誰に届けたいかも
- ・ どういう理想の未来を提示するかも

定まってないっていう。

まあこれは極端な例ですがでも
多くの人が売れないのは
とにかく一貫性がない。

統一感がない。
だから売れんのですよ。

だからファンもできずに
読まれ続けられないんですよ。

自分が最初に決めた
『コンセプト』ってありますよね？

- ・ ターゲットする人はこういう人たちで
- ・ こういう悩みを抱えていて
- ・ こういう理想の状態になってもらうために

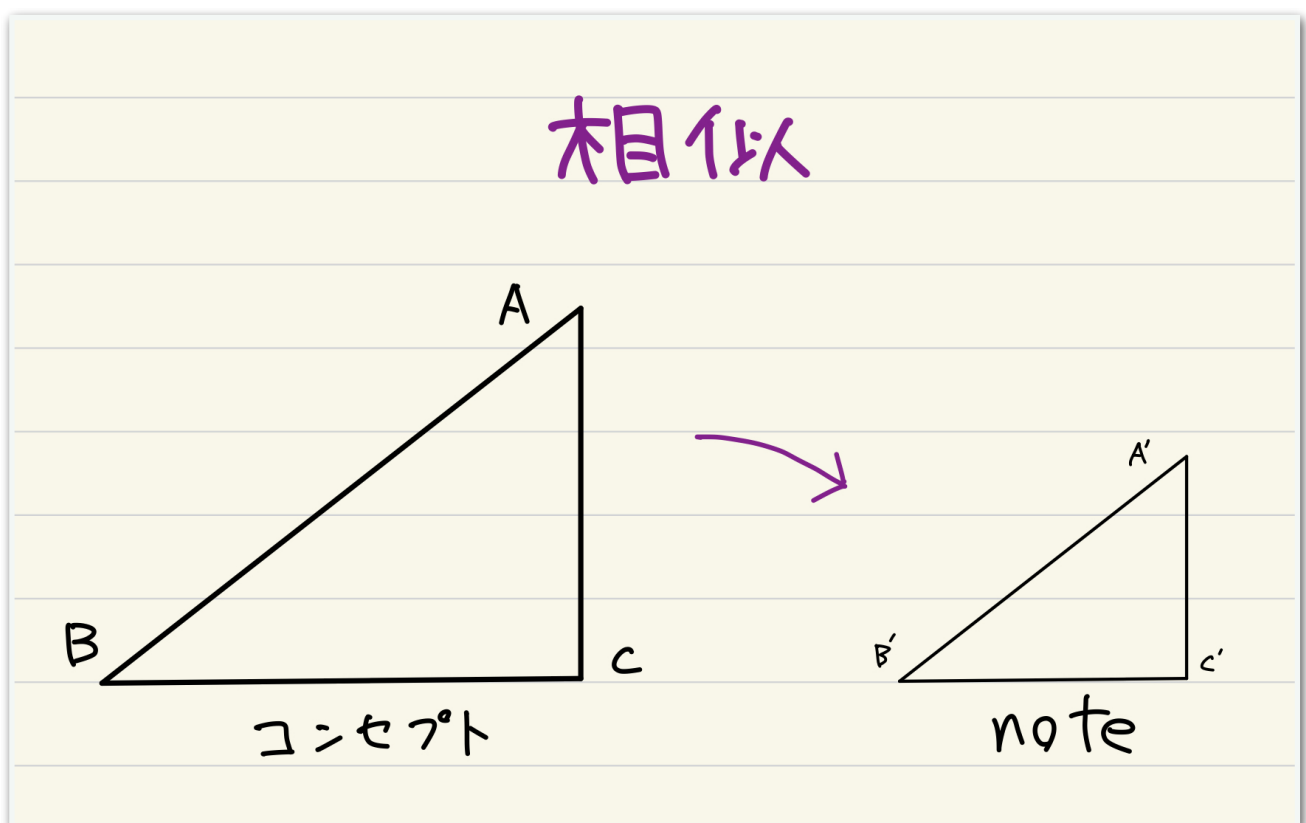
- ・ 这个方法で解決してもらう

みたいな。

それを、一つ一つのnoteにきちんと
“降ろす”必要があります。

コンセプトがバラバラなnoteやコンテンツは、
毎回1話完結の打ち切りドラマと同じです。

イメージとしては、
数学でいう『相似』です。



相似ってというのは何かっていうと、

『形は同じだけど、大きさだけ違う』

っていう図形のことなんですが
情報発信もこの状態にならないといけなくて、

つまり、どのnoteも

“大きな世界観（コンセプト）の縮図”

である必要があるんですよ。

数学の相似みたいに、
どのnoteを切り取っても

「この人の思想、価値観はこうだ」
「この前提、目的で発信してるんだ」

って読者に伝わる状態です。

逆に言えば、

毎回バラバラな価値観、テーマ、ターゲット
で書いたnoteはただの寄せ集めです。

- ・一貫性がない
- ・世界観に統一性がない

**だから刺さらない。
ファン化もしない。
結果、売上も安定しない。**

注目されなくなってインプも激減して
さらに読まれなくなるっていう。

こうなるのは当たり前なわけで。

だから情報発信って

単発でコンテンツを売るのではなく

『1つの思想とか世界観を
フラクタル的に描き続けること』

っていう言い方もできるかなと。

だからこそ、

最初のコンセプト＝軸がブレてたら
何を書いても積み上がらんです。

**積み上がらないってことは
再現性 (期待値) が上がらず、
まったく安定しない。**

売れるかどうかの運ゲー、
ギャンブルになって
短期的にしか売れないってことです。

「誰が言うか？」を生むキャラクター設計

ただ、コンセプトの前に
決めないといけないものがあります。

何かって言うと
『キャラクター設計』です。

コンセプトは、超ざっくり言うと

- ・ 誰に
- ・ 何を
- ・ どんな手段で提供するか

こういうのを決めるのが
一般的ですが、
これって『外側』の話です。

つまり、

- ・ 商品を買ったり
- ・ サービスを提供したり

とか表層のマーケティング設計に過ぎない。

キャラクター設計っていうのは、

「じゃあそもそもなぜそのコンセプトなの？」

「なぜ自分がそれを言うの？」

「なんでその人に届けたいの？」

っていう自分の『内側』の背景、
ストーリーを言語化していくものです。

言い換えると、

- ・ 自分が何者で、
- ・ どんな価値観を持ち、
- ・ どんな人に、
- ・ どんなスタンスで届けたいかを

“意図的” に設計すること。

これがキャラクター設計です。

料理で例えると、
コンセプトは『メニュー名』です。

だけどキャラクター設計は
“その料理を出す理由や想い”
って感じです。

なんとなく伝わりますでしょうか？

いまの時代は、情報発信において
売れるかどうかは「誰が言うか？」
が大事って言われますよね。

そもそもこれはなぜか？

発信者が大量に発生したのと、

**AI使えば無料でノウハウが
すぐ手に入るようになったので、
『情報の希少性』が下がってるからです。**

どれだけ正論で的確なことを言っても、
「誰が言うか？」で説得力とか
変わるじゃないですか。

例えば、無名なダイエットのアカウントが
「夜に炭水化物は控えましょう」
って論理的で正しいかもしれないけど

「で、あなたは誰？」って
響かないし刺さりにくいです。

でも、元100kg超→今はバキバキの筋肉社長
みたいな人が言った方が刺さるわけですよ。

「この人が言うなら納得！」
みたいな。

無名の人が
「習慣で人生は変わる」
って発信してもチープな印象になるけど、

大谷翔平が同じことを言ったら
説得力が桁違いじゃないですか。

- ・正しい情報
- ・具体的なやり方
- ・ノウハウや方法論

とか無料で一瞬で手に入る時代だからこそ、

大事ななのは

『どんなストーリーを持った“誰”が言ってるか？』
です。

だから情報発信では

**自分の背景、生き様、実体験が
最大の差別化要素になるんですよ。**

特に、実績やフォロワーが
少ない弱小アカウントだったら

尚更この辺りを言語化しないと
選ばれないのは明白です。

これを理解しないまま

「良いことを言おう」

「ノウハウで勝負しよう」

としても全く刺さらないし、売れないです。

「何を語るか？」よりも
「誰がどんな文脈、背景で語るか？」
で価値が決まる時代なんですよ。

ですね、
キャラクター設計が未熟な人ほど

- ・ 誰に届けたいか分からない
- ・ どんな言葉を選べばいいか分からない
- ・ ノウハウがあっても伝わらない

っていう壁にぶつかります。

逆に、キャラを言語化できている人は、

- ・ 温度
- ・ 空気
- ・ 雰囲気

とかに一貫性が出て、
“その人らしさ” が伝わるんですよ。

例えば

「会社員を脱却してPC1台で稼ぐ」
みたいなことを伝えるとき

- ①ごく普通の凡人だけど言語化で人生を変えた人
- ②営業ゴリゴリ出身の気合い根性で乗り切るマン
- ③子育てと仕事を両立しているワーママ

この3人は前提も背景もバラバラ
ですよね。

**同じ理想の未来を掲げるとしても
ストーリーが一人一人違うわけです。**

売れるnoteを作るには
コンセプトを考える前に、

『自分は何者か』っていうのを
言語化することが先です。

SNS、note、LP、メルマガとか
なんでもそうですがすべてにおいて

- ・ 有益さ
- ・ 情報の正しさ
- ・ ノウハウの精度

とかではなく、

もちろんこういう方法論とか
やり方の発信も大事なんですが

それ以上に
「なぜあなたがそれを言うの？」
っていう

**ストーリー (キャラクター) を
語ることで信頼されて商品が
売れるようになります。**

逆にいえばこの土台が整っていれば、
売上実績とかが他の人より弱くても
「共感できる」って選ばれたりするんで。

まとめ

ここまでの話を改めてまとめると、

noteが売れないのは価値がないからでも
文章が下手だからでもなくて、

すべての原因は
シナリオ構築 (情報発信全体の設計)
がない、

っていうのもそうですし、

一つ一つのnoteやコンテンツの
関連性がなかったり物語を
描けていないのもそうです。

ノウハウで勝負したり
実績で争うのではなく、

noteを長期的かつ安定的に
売れるようになるために必要なのは
大きく以下の3つ。

① 情報発信全体のシナリオ構築

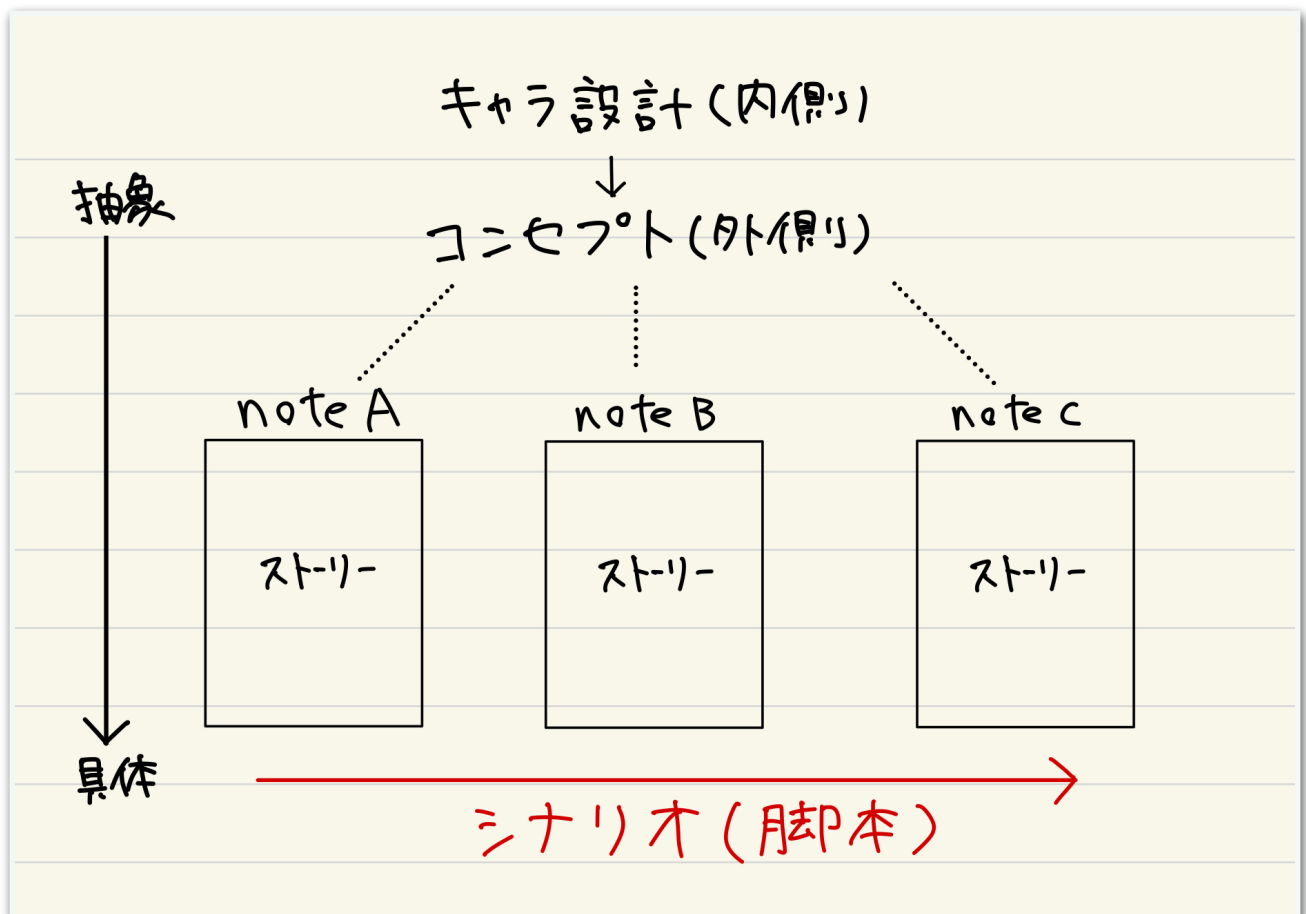
- ・「どの順番で何を届けるか」までを物語として描く
- ・note A→B→Cという流れがストーリーになる

② 1本のnoteにも「Who、Why、What」を含める

- ・誰に、なぜ自分が、何を届けるのか？
- ・特に「Why (自分が語る理由)」が重要

③ キャラ設計→コンセプトの順番

- ・キャラ設計は「なぜその発信をするのか？」っていう内側の背景
- ・「誰が言うか」を言語化して棚卸しする



要点をまとめるとこんな感じです。

noteを出す度に

「売れたら最高」

「売れなかったら最悪」

って一喜一憂したり一か八かの
ギャンブル、運ゲーで勝負してたら
再現性 (期待値) は上がり安定しないです。

キャラクター設計をして
背景や世界観を統一させて

発信を一貫させることで
作品A、B、Cが一つのストーリーになる。

全体が物語として機能するから
付加価値がついて選ばれる存在になります。

だから読者は

「この人の世界観をもっと知りたい」

「続きが気になる」

って感じてリピート購入したり
自然にファンになるんですよ。

何回もいますが、
このAI時代、noteが売れるか売れないかは

『実績、センス、能力、持ってるノウハウ』

とかよりも、

最初から『シナリオ』を
構築できているかどうか。

映画でいうと、全体の脚本を
描けているかどうかで決まります。

もちろんシナリオ構築は
noteだけじゃなくて、

SNS、メルマガ、プロモーション、
教材販売、仕組み化

とか情報発信やコンテンツ販売とか
すべてに通じるので。

「自分の言葉で感謝されたい」

「知識や経験を武器に文章で飯を食っていきたい」

っていう人は特に、

今回伝えたように情報空間上で
脚本をつくることから始めてみてください。

重要なお知らせ

ここまで読んで

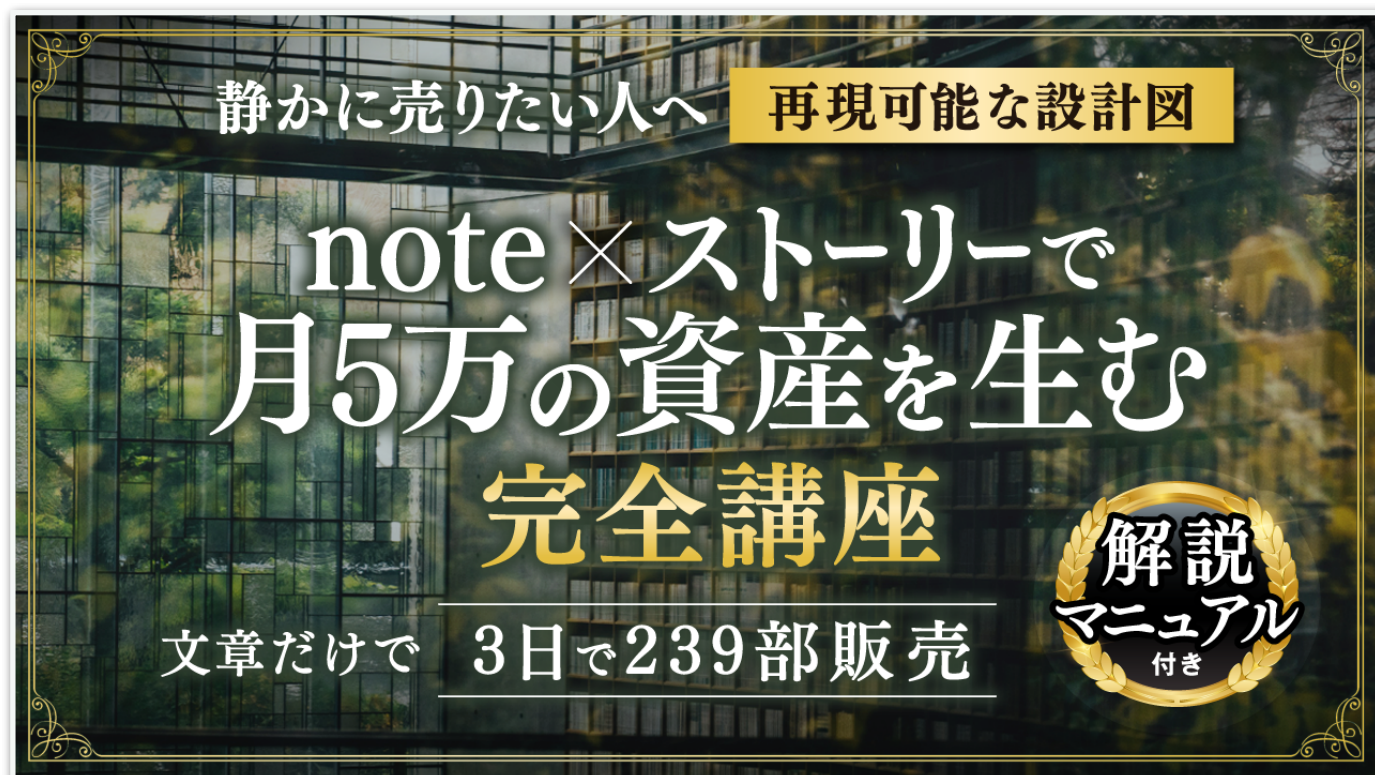
「確かにシナリオの大切さはわかった。」

「でもじゃあ何からどう始めればいいの？」

って感じている方も多いと思います。

- ・具体的にどうやってシナリオを構築すればいいか？
- ・自分のストーリーをどう語って
どう伝えれば商品が売れ続けることができるのか？

その答えを体系的にまとめた
最新作の有料講座を近日販売します。



静かに売りたい人へ 再現可能な設計図

note×ストーリーで
月5万の資産を生む
完全講座

文章だけで 3日で239部販売

解説
マニュアル
付き

note×ストーリーで月5万の資産を生む完全講座 3日で239部販売の再現戦略

実績0の状態からnote副業で
“月5万→10万→30万”と収益を
右肩上がりに伸ばしていく。

という所からスタートして、

- ・ 文章で高単価商品が自動で売れる仕組みをつくる
- ・ 長期的な資産となるストック型収入を構築する

という状態を目指す講座です。

一過性のテクニックとか
小手先の短期的なノウハウではなく

SNSやプラットフォーム依存せずに
時代が変化しても通用するような、

- ・ 普遍的かつ本質的なスキル
- ・ 原理原則に基づいた知識や学び

も徹底的に解説してます。

僕の理念、コンセプトはずっと
変わりません。

直近の売上や目先の収益を上げつつ、
長期的な安定収入のために
再現性 (期待値) を高めていく。

そして、

**一生食いつばぐれない
武器と肌感覚を身に付け、**

**比較競争しない、ストレスフリーな
LIFEワークを実現させる。**

最終的にはこの状態をみなさんと一緒に
目指していきたいと思ってます。

そんな想いで今回の講座を作りました。

また、僕の教材をアフィリエイトしたい
という人が多いので、

紹介報酬が手に入るTipsで販売します。

0→1突破したい
っていう人も多いと思うので、

アフィリ報酬は上限MAXの50%にします。

紹介だけで売上の半分以上が成果になるかと。

とはいえ、僕の発信や世界観に共感
できる人に紹介して欲しいです。

今回の講座をきっかけに、

- ・ 価値観や考え方が似てる人
- ・ 同じ理想を目指す人
- ・ 自分を変えたい人

を増やしたいって思ってるので。

同じ景色を目指せる人に、

今後も発信を届けたいし理想の未来に
辿り着けるようになにかしら提供
していきたいです。

講座の中身ですが、

数学、ストーリー、物理、脳科学、エネルギー
とかの視点で語りつつ

- ・ 本編約6万字
- ・ 各マニュアルやテンプレシート
- ・ 30日間のライティング講座

などを用意してます。

各種マニュアル / テンプレ / ワークシート

カテゴリ		問い	例	記入欄
タイミング		役割	配信時間	配信・投稿内容
1日前		販売開始のポスト	18時頃	
分類		項目	記入欄	
Who : 誰に				
Why : なぜ				
What : 何を				

『静かな内向型のための生存戦略』

とも言えますね。

間違いなく見える景色が変わります。

思考の自由度が増えます。

具体的には以下のようなことが学べます。

【内容】

- ・ ブルーロックの潔に学ぶ再現性と期待値の向上
- ・ 世界観を築くキャラクター設計の5つの構成
- ・ キングダム of 政から学ぶモノを売る原理原則
- ・ 文章でストック型収入を構築する具体的な方法
- ・ noteを売りながら高単価商品を量産させる裏技
- ・ 満足度を高める多次元コンテンツの作り方
- ・ 時間の切り売りではなく知的生産で稼ぐ戦略
- ・ SNSで消耗せずに資産を構築する循環型ファネル

価格に関してですが、
“3日間だけ半額” で提供します。

僕のことを初めて知る方が増えていて、
まず価値を感じて欲しいというのが
理由です。

販売開始日は来週、
7月8日(火) or 9日(水)を予定してます。

Tipsの承認が降り次第なので
1日～2日遅れるかもです。

いつもみたく正座待機してもらえるとです。

またメルマガでお知らせするので
お見逃しなくです。

【48時間限定】 有料講座の一部を特別配布します

「講座がどんな内容か気になる」

という方のために、

ここまで読んでくださった方だけに
今回販売する有料講座の一部を
特典として限定配布します。

(総文字数9,000字以上あります)

自信しかないのを読んでピンと来なかったら
遠慮なくスルーしてもらってOKです。

Copy-writing

静かに安定して 稼ぎ続ける極意

-第1章の完全公開-

- ✓ 期待値思考で変わる世界
- ✓ 具体→抽象→具体で
価値観を変える文章術
- ✓ 情報発信をLIFEワーク
にする再定義の技術

総文字数：9,000字以上

- ・ 日常と情報発信を統合させる思考法
- ・ AI時代に代替されない独自性のある文章の書き方
- ・ 試行回数が成功確率にどう影響するか？
「勝ちパターン」を作る思考法
- ・ どんな発信も説得力を持たせる
「キャラクター設計」の実践方法
- ・ 内向型の強みを活かした静かに
売上が積み上がる数字戦略ロードマップ

とかを**約9,000字以上**で解説しています。

このPDFの感想を引用して書いて頂いた方にお渡しします。

有料で販売する内容なので
明らかに特典目的の薄い感想を
書く人には渡せないのをご了承ください。

以下、特典の受け取り手順です。

※48時間限定です

【特典の受け取り手順】

① 感想を「100字以上」で引用RT。

→ 引用RTは[こちら](#)

② 公式LINEへ引用RTした
Xのアカウントを教えてください。

→ LINEは[こちら](#)

③ 個別にLINEでお渡しします。

最後までご覧いただき
ありがとうございました。

熱い感想、お待ちしております。